

A Dimensão Social das Atribuições: uma análise teórica

ELISABETH S. SOUSA (*)

Por terem pretendido abordar o senso-comum enquanto sistema heurístico oposto às estratégias formais de pensamento, as abordagens tradicionais da percepção social perspectivaram o homem-da-rua como um «cientista ingénuo» preocupado com «análises de variância» (Kelley, 1967) ou com «estimativas de probabilidade» (Jones e Davis, 1965) informais sobre a estimulação do meio social que o cerca. O caso da atribuição causal é particularmente relevante para este ponto de vista, não só porque, em termos meramente numéricos, a investigação neste domínio ultrapassou largamente a investigação realizada noutras áreas de estudo da percepção social (Sousa, 1987), mas, principalmente, porque está na raiz da maioria dos trabalhos recentes em psicologia social, influenciando, ao mesmo tempo, praticamente todos os ramos da psicologia (cf ex, Abramson, 1983; Bulman e Wortman, 1977; Constanzo e Dix, 1983; Dweck e Bush, 1976; Fincham, 1983; Fincham e Jaspars, 1980; Fosterling, 1980; Hamilton, 1980; Kassin, 1981; Krantz e Rude,

1984; Lloyd-Bostock, 1979; Penrod e Borgida; 1983; Taylor, 1983; Taylor, Lichtman e Wood, 1984).

No entanto, a investigação empírica tem vindo a pôr em causa o postulado de que os indivíduos reagem ao seu meio social apenas em termos de um processamento «racional» de informação, e a questionar a utilidade dos modelos de processamento de informação até agora desenvolvidos, enquanto explicações do pensamento social do homem-da-rua (Harvey e Weary, 1985; Hewswtone e Jaspars, 1983; Kruglanski e Klar, 1987; Sousa, 1987). por exemplo, no domínio dos modelos da atribuição causal propriamente ditos, Kruglanski e colaboradores (Kruganski, Baldwin e Townson, 1983; Kruglanski e Freund, 1983; Kruglanski, Hamel, Maides e Schwartz, 1978) propuseram que os processos de inferência sobre as causas dos efeitos observados dependem dos objectivos evocados pela situação de julgamento. Contrariamente à perspectiva clássica, estes autores defenderam o ponto de vista segundo o qual a procura de controlo sobre o meio ambiente através da determinação das causas «reais» dos fenómenos, por parte do homem-da-rua, é apenas um dos

(*) Psicóloga social. Professor convidado no INP.

ATRIBUIÇÃO CAUSAL,
CATEGORIZAÇÃO DO «EU»
E IDENTIDADE

casos — eventualmente, o mais raro — de atribuição causal na vida quotidiana. O processo de atribuição causal pautar-se-á, mais frequentemente, ou por uma necessidade de manutenção de crenças causais pré-existentes, ou por uma necessidade de retirar conclusões específicas, com funcionalidade sócio-emocional ligada à relação percebida pelo sujeito entre si-próprio e a situação de julgamento.

Neste artigo, partiremos do postulado de que a atribuição causal não é apenas um processo inferencial, mas sim uma forma de comportamento social *strictu sensu*: as inferências causais correspondem a estratégias derivadas das avaliações do contexto imediato de julgamento, em termos dos valores sociais nele presentes e dos papéis e posições estatutárias que o percipiente se atribui a si próprio e aos outros presentes nesse contexto. Uma componente fundamental deste processo é a protecção ou valorização do «Eu», sujeito a condicionalismos sócio-afectivos, através da criação de uma legitimação da sua positividade, ou seja, da sua validação social. A necessidade de controlo cognitivo sobre o ambiente (tantas vezes defendida pelos teóricos da atribuição causal, cf Marques e Sousa, 1983 para uma revisão da literatura) é ultrapassada por «distorções» que servem, *a fortiori*, os objectivos à construção social de uma imagem individual positiva. Citemos Tajfel (1978) em apoio desta ideia:

«O critério de objectividade pode (...) ser definido em termos do conhecimento (...) de que existem outras alternativas ao julgamento que se fez num certo momento. O facto da probabilidade dessas alternativas às opiniões do sujeito ser reduzida ou nula pode ser devido à consistência no tempo com que se verificou essa opinião (...) No entanto, também é possível que ela seja devida ao elevado consenso social sobre a natureza do fenómeno (...).» (p. 65).

A procura de uma discriminação positiva por parte dos indivíduos é um fenómeno bem conhecido em psicologia social. No entanto, a perspectiva adoptada pelos estudos clássicos é o de que tal discriminação só se manifesta em função de critérios de julgamento para os quais não existem «provas» objectivas (Festinger, 1954). Este ponto de vista não é partilhado por todos os autores (cf Marques, Yzerbyt e Rijsman, 1988).

Numa análise sobre a motivação para a *discriminação positiva do «Eu»*, Rijsman (1983) distingue três componentes do processo geral de percepção social: atribuição social, ou seja, a auto — e a hetero — descrição em termos de características individuais, pertenças grupais e bens materiais; a comparação social, ou seja o posicionamento relativo dos indivíduos, derivado do processo de atribuição social, em termos de uma dimensão avaliativa; a validação social, ou seja, a procura de uma coordenação de crenças sobre a superioridade do «Eu», derivadas do processo de comparação social, com outros indivíduos relevantes para o percipiente. Com base nesta ideia, Rijsman (1983) mostrou, de forma assaz convincente, que não existe qualquer diferença essencial entre os processos relacionados com a valorização da identidade pessoal e os processos relacionados com a identidade social do indivíduo: se os indivíduos formam, sobre si-próprios e sobre os outros, impressões ideossincráticas e impressões baseadas exclusivamente numa partilha de características entre os membros de um mesmo grupo social (cf Brown e Turner, 1981; Rijsman, 1983), poderemos, de facto, aceitar a semelhança entre os processos de comparação social inter-individual e intergrupar. A diferença fundamental é que, no caso da identidade e comparação inter-individuais, o carácter de partilha dessas características se

torna irrelevante. Este argumento é importante, na medida em que nos permitirá perspectivar o processo de validação social em contexto grupal e inter-individual à luz de um princípio único.

O caso da comparação intergrupala prende-se com uma correlação entre a pertença social do indivíduo e a positividade atribuída ao «Eu» (cf Lemyre e Smith, 1987; Oakes e Turner, 1980), que dependerá das alternativas fornecidas ao indivíduo pela sociedade (Tajfel, 1978, 1981). Não será este, também, o caso da comparação interpessoal?

COMPARAÇÃO SOCIAL E COMPARAÇÃO INTER-PESSOAL

Segundo Rijsman (1983), a atitude de preferência relativa ao «Eu» não se distingue de uma atitude de preferência relativa ao «Nós» (o *ingroup*). Esta última, conhecida na literatura sob a designação de *ingroup favouritism* tem sido estudada principalmente através do chamado *minimal group paradigm* — um procedimento experimental desenvolvido por Taje, Billig, Bundy e Flament (1971), e, desde então, largamente utilizado pelos simpatizantes da Escola de Bristol (cf Tajfel, 1978) para detectar as condições necessárias e suficientes para a ocorrência de um processo de discriminação intergrupala — cujos resultados principais se podem resumir na adopção de uma estratégia por parte dos sujeitos que lhes permite criar a maior diferença possível entre o *ingroup* e o *outgroup*, em detrimento de valores tais como o máximo lucro possível ou a «justiça distributiva» (cf Brewer, 1979; Brewer e Kramer, 1985; Tajfel, 1978, 1982; Turner, 1981). O *ingroup favouritism* corresponde, assim, a uma tentativa de exaltação do «Eu» enquanto entidade indiferenciada no seio de uma categoria social. Isto significa também que a categoria de pertença do indivíduo serve como pretexto de auto-valorização enquanto componente social do

auto-conceito (Brown e Turner, 1981). Estaremos, assim, em presença de um primeiro condicionalismo ligado à situação de ocorrência de um processo de percepção social. Este condicionalismo refere-se ao facto de que, em certas situações — das quais o *minimal group paradigm* é um caso típico — o indivíduo só se poderá discriminar positivamente de outros indivíduos enquanto membro de um grupo. Tal facto significará, em última análise, a predominância de uma orientação individual mais do que «colectivista» por parte dos sujeitos, já que a motivação fundamental do processo é a valorização do «Eu». Analisemos mais em pormenor a relação entre comparação social inter-individual e intergrupala.

Num dos seus estudos, Rijsman (1983) pediu aos seus sujeitos que realizassem um teste de tempo de reacção em duas sessões. Após a primeira sessão, os sujeitos foram informados de que o seu desempenho era superior, inferior ou igual ao de outro sujeito que desempenhava simultaneamente, mas separadamente, o mesmo teste. Na segunda sessão pretendia-se medir o aumento ou diminuição do nível de desempenho em função daquela informação. De acordo com a hipótese, observou-se que a velocidade de reacção dos sujeitos aumentou mais nas condições de «igualdade» e «inferioridade» do que na condição de «superioridade». Rijsman (1983) interpretou este resultado como sendo devido a uma preocupação dos sujeitos em garantirem uma superioridade moderada em relação ao alvo de comparação. Esta preocupação com a moderação da superioridade seria motivada pelo facto de que uma superioridade denítida torna o alvo de comparação irrelevante, e logo, impediria a continuação do processo de comparação social (Rijsman, comunicação pessoal).

Para demonstrar o carácter «individualista» deste processo, num segundo estudo, Rijsman (1983) pediu igualmente aos sujeitos que procedessem a um teste de tempos de

reação, mas introduziu algumas alterações no tipo de informação que lhes forneceu após a primeira série de ensaios. Os sujeitos foram informados de que haviam sido previamente divididos em dois grupos, e foi-lhes dado a conhecer o nível médio de desempenho do seu grupo em relação ao outro: superior, igual ou inferior. Os sujeitos deviam então submeter-se a uma segunda série de ensaios sobre os seus tempos de reação. A hipótese deste estudo é a seguinte: «dado que o indivíduo tenderá a construir ou a seleccionar os indícios com base nos quais poderá pensar em si-próprio como sendo moderadamente superior ao outro na dimensão de comparação relevante (...), deveremos esperar que ele se tente assimilar à sua categoria se ela tiver um estatuto superior (...). Nos dois casos restantes (estatuto igual ou inferior da sua categoria), não esperamos essa tendência de assimilação; no caso de um estatuto inferior poderemos mesmo esperar uma tendência para a infirmação da semelhança pessoal com o estatuto da categoria». (p.290). Noutros termos, esta hipótese opõe-se à que fora feita no caso da comparação social interpessoal. Considerando que, no caso presente, se trata de uma comparação indivíduo-grupo, o sujeito deverá procurar melhorar o seu desempenho de modo a legitimar a sua pertença ao grupo de estatuto superior, ou a demonstrar a não-legitimidade da sua atribuição ao grupo de estatuto inferior. Em ambos os casos, o indivíduo procurará definir-se enquanto entidade positiva (superior) dentro das condicionantes da situação experimental. O mesmo não se passará, no entanto, se esta situação fôr, em si-mesma, satisfatória, ou se lhe proporcionar a eventual oportunidade de ascender na dimensão avaliativa em jogo, como é o caso quando os dois grupos têm um estatuto igual. De facto, os resultados coincidiram com este raciocínio: o desempenho dos sujeitos aumentou respectivamente mais na condição em que haviam sido informados de que pertenciam a um grupo superior do que na condição em que julgavam pertencer a um grupo inferior,

e mais nesta condição do que naquela em que os dois grupos eram apresentados como possuindo um estatuto igual. Notemos que, embora esta situação não tenha, tanto quanto sabemos, sido contemplada pelos estudos clássicos inspirados na teoria de Festinger (1954), os resultados são um desenvolvimento lógico desta teoria. O autor interpretou-os como sendo devidos a uma preocupação por parte dos sujeitos para legitimarem a sua pertença ao grupo.

Estes resultados, que mostram, de facto, a preponderância de preocupações de ordem individual sobre preocupações de ordem grupal unitária, devem, no entanto, ser qualificados por dois tipos de factores: um desses factores prende-se com o processo de validação social; o outro está ligado ao facto de que nem sempre a permanência ou o abandono de uma categoria social corresponde a uma opção controlada pelo próprio indivíduo.

Examinemos primeiro o factor de validação social.

COMPARAÇÃO SOCIAL E VALIDAÇÃO SOCIAL

Como o fez notar Rijsman (1983), o sentimento de discriminação positiva do «Eu» não é, por si só, integralmente satisfatório para o indivíduo. Tal sentimento de satisfação será total apenas quando socialmente validado. O processo de validação social refere-se, segundo este autor, «ao facto de que o indivíduo baseia a validade subjectiva da sua auto-concepção positiva numa coordenação com outros observadores. Para confiar na realidade ou validade da sua percepção, o indivíduo deverá sentir que estes observadores lhe associam essencialmente o mesmo valor que ele próprio» (p.282). Assim, a afiliação grupal do indivíduo parece ter uma dupla função: por outro lado, trata-se de aferir a sua própria capacidade enquanto moderadamente superior a outros que lhe são seme-

lhantes em capacidade; por outro, trata-se de obter por parte destes, uma validação consensual dessa superioridade. Os membros do grupo não deverão apenas ser semelhantes em termos de capacidades, mas também em termos de crenças sobre a positividade do *Eu*. O grupo será, assim, uma fonte de coordenação sobre o auto-conceito do indivíduo. O esquema da Figura 1 ilustra o raciocínio aqui exposto.

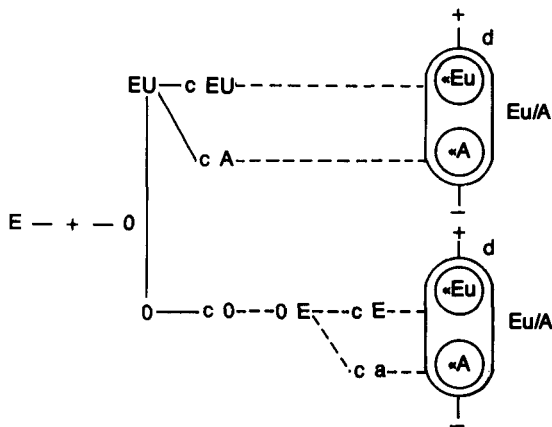


FIGURA 1. Validação Social de Uma Discriminação Positiva. Adaptado de Rijsman, J. B. (1983). The dynamics of social competition in personal and categorical comparison-situations. In W. Doise e S. Moscovici (eds) Current issues in European social psychology, Vol. 1. Cambridge, Paris: Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme. p. 283.

Legenda:

- E — + — 0: atitude positiva de *Eu* para 0
- 0: observador orientado positivamente para *Eu*
- c *Eu*: comportamento de *Eu* tal como é percebido por si próprio
- c A: comportamento do alvo de comparação (A) tal como é percebido por *Eu*
- c 0: comportamento de 0 tal como é percebido por *Eu*
- 0 E: 0 tal como é percebido por *Eu*
- c E: comportamento de *Eu* tal como *Eu* julga que ele é percebido por 0
- c a: comportamento de A tal como *Eu* julga que é percebido por 0
- d: dimensão de julgamento sobre a qual se opera uma discriminação positiva de *Eu* em comparação com A
- Eu/A: assimilação entre *Eu* e A, necessária para que ocorra o processo de comparação social

Como se pode deduzir dessa figura, o indivíduo (*Eu*) deverá, por um lado, considerar-se como parte da mesma categoria que o alvo

de comparação (*C*) através de um processo de assimilação determinado pela atribuição de características semelhantes. O comportamento do *Eu* e o comportamento de *C* deverão ser portadores de indícios de superioridade relativa do primeiro numa dimensão de valor (*d*). No entanto, segundo Rijsman (1983), o processo de validação social representado na metade inferior da figura implica que esta percepção de superioridade do *Eu* seja partilhada por um observador *O*, em relação a quem *Eu* tem necessariamente uma orientação recíproca positiva.

Este modelo tem implicações importantes para o processo de comparação social intergrupar. Num estudo realizado por Marques, Yzerbyt e Rijsman (1988 cf Marques, neste volume) foi mostrado que os sujeitos só adoptam respostas favoráveis a um grupo com que se identificam (um *ingroup bias*) quando o experimentador surge aos seus olhos como um referente significativo que não adopta uma atitude implícita de orientação positiva em relação ao *ingroup*. Quando essa orientação é julgada existir por parte dos sujeitos, estes chegam mesmo a adoptar um *outgroup bias* (que poderá, eventualmente, corresponder a uma mudança de critérios de julgamento de um nível intergrupar — *ingroup favouritism* — para um nível social mais alargado com repercussões puramente individuais — por ex. tolerância racial). Assim, poderemos supôr que, também no caso em que o processo de comparação social é, obrigatoriamente, grupar (os sujeitos não têm oportunidade de se discriminarem positivamente enquanto indivíduos), os sujeitos procuram atingir um sentimento de positividade através de critérios determinados por condicionamentos situacionais (presença ou ausência de uma validação a priori dessa positividade). Para além disso, os resultados de Marques *et al* (1988) permite-nos especular que, se o referente (o experimentador neste caso) fôr, à partida uma fonte de validação social de positividade do sujeito enquanto membro indiferenciado de uma categoria, este pro-

curará estabelecer a sua positividade noutros campos desligados da sua pertença grupal.

ATRIBUIÇÃO CAUSAL
E INGROUP FAVOURITISM:
DISTORÇÕES «FUNDAMENTAIS»
OU «IRREVOGÁVEIS»?

Abandonemos, de momento, o problema da validação social, e orientemo-nos para as implicações de condicionalismos sócio-situacionais sobre os julgamentos dos sujeitos.

Uma das noções mais populares e no estudo da atribuição causal é o *erro fundamental* (Ross, 1977), ou seja, uma tendência constante por parte dos indivíduos para atribuírem os comportamentos dos outros a causas internas, mesmo em presença de uma forte evidência para a determinação social desses comportamentos (cf por ex: Nisbett e Ross, 1980). No entanto, a investigação sobre este processo raramente se preocupou em saber em que medida o erro fundamental resiste a circunstâncias em que seja contraproducente para o sentimento de positividade do percipiente. Uma das excepções a esta regra é o trabalho de Pettigrew (1979), autor que propôs que, em muitas situações este erro não é tão «fundamental» como «irrevogável».

Segundo Pettigrew (1979), o «erro irrevogável da atribuição» (*ultimate attribution error*) pode ser definido como a imputação de disposições pessoais ao comportamento socialmente desejável dos membros do ingroup e ao comportamento socialmente indesejável dos membros do outgroup, e a imputação de factores situacionais ao comportamento socialmente indesejável dos membros do ingroup e ao comportamento socialmente desejável dos membros do outgroup. O erro irrevogável opõe-se, assim, ao erro fundamental, já que implica que, uma vez que a componente social do «Eu» é posta em causa, os indivíduos podem incorrer neste erro ou não, consoante ele seja ou não, susceptível de o proteger.

Taylor e Jaggi (1974) ilustraram claramente este fenómeno. Estes investigadores pediram a sujeitos Hindus habitando a Índia (país com uma longa história de conflitos latentes, por vezes mesmo abertos entre os grupos Hindu e Muçulmano) para se imaginarem numa situação socialmente desejável (ser elogiado por um professor) ou numa situação socialmente indesejável (ser repreendido por um professor). Noutras duas condições, o professor era apresentado como sendo Hindu ou Muçulmano. Era, então, pedido aos sujeitos que explicassem o comportamento do professor. Os resultados mostraram que o comportamento frustrante do professor do ingroup era atribuído a factores situacionais, enquanto que, no caso do professor do outgroup, o mesmo comportamento era atribuído a factores pessoais. Inversamente, o comportamento positivo do professor do ingroup era atribuído a factores pessoais enquanto que um comportamento idêntico por parte do professor do outgroup era atribuído a factores situacionais.

Duncan (1976) ilustrou dramaticamente este tipo de distorção. Este autor mostrou a sujeitos brancos uma discussão entre um actor negro e um actor branco. De acordo com as condições, os sujeitos observavam uma agressão ligeira por parte do actor negro ao actor branco ou, uma agressão semelhante por parte do actor branco contra o actor negro. Contrariamente ao que seria predito pelo erro fundamental, o comportamento agressivo do actor branco foi explicado em termos situacionais enquanto que o comportamento agressivo do actor negro foi imputado a factores pessoais. Resultados semelhantes foram descritos por Greenberg e Rosenfield (1979). Nesse estudo, sujeitos brancos etnocêntricos atribuíam um desempenho bem sucedido às circunstâncias e um fracasso à falta de competência de um actor negro.

O padrão de resultados emergente deste estudo é problemático para o ponto de vista de que o erro fundamental corresponde a um

processo básico da percepção social. Claramente, estes resultados mostram que os indivíduos evitam as explicações centradas na pessoa quando elas contrariam a tendência de preservação de uma identidade social positiva.

Em termos mais gerais, os resultados indicam que, como havíamos sugerido no início deste artigo, o processo de atribuição causal pode corresponder, de facto, a uma estratégia de julgamento dependente do pano de fundo social e da sua relevância para o percipiente. Sugerimos, igualmente, nesse ponto, que este processo pode corresponder a uma real estratégia de comportamento, mais do que a um simples algoritmo inferencial. Regressemos, então ao problema que deixámos em aberto ao iniciarmos a secção presente.

ATRIBUIÇÃO CAUSAL E VALIDAÇÃO SOCIAL: O EFEITO DO FALSO CONSENSO

Uma manifestação do facto de que os indivíduos procuram, se não validar directamente as suas crenças e a positividade dos seus comportamentos, pelo menos interpretar a realidade de forma a adquirir um sentimento de validação social, é chamado *efeito do falso consenso* (*false consensus effect*) proposto por Ross, Green e House (1977).

O efeito do falso consenso pode ser definido como uma tendência do indivíduo para acreditar que as suas opiniões, preferências, escolhas, etc, são partilhadas pelos seus iguais. Estes autores descreveram uma série de estudos demonstrativos deste facto. Por exemplo, estudantes dum campus norte-americano que aceitaram passear-se durante meia-hora no seu campus universitário transportando um «cartaz-sandwiche» onde se podia ler «arrependam-se» consideravam que a maioria dos seus colegas teria feito o mesmo. Por seu lado, aqueles que recusaram o pedido consideravam que a maioria dos colegas e recusaria. Um fenómeno semelhante foi

observado em situações de ameaça do «Eu», e, em dimensões fortemente avaliativas (Pyszczynski, Greenberg e Laprelle, 1985; Sherman, Presson, Chassin, Corty e Ols-havsky, 1983). Tal facto levou Marks e Miller (1987) a relacionar o efeito do falso consenso com a noção de «suporte social» de Festinger (1954). Segundo estes autores, a tendência do indivíduo para atribuir a outros posições idênticas às suas, teria como função manter ou promover um sentimento de adequação da sua própria posição. Esta necessidade poderia também emergir em situações em que os padrões normativos e culturais são pouco claros ou inexistentes, e, quando o indivíduo assumiu uma posição desviante ou quando o problema assume uma relevância hedónica significativa. Poderíamos, assim, supôr que o indivíduo ultrapassa satisfatoriamente situações de ameaça ao seu auto-conceito, se conseguir demonstrar a si-próprio a sua positividade, acreditando que o seu comportamento foi determinado por factores externos, e logo, tornando-se indiferenciado dos outros em termos desta ameaça. Avançando nesta especulação, poderemos supôr, igualmente, que uma tal reconstrução cognitiva da realidade com o fim de manutenção de uma positividade do «Eu», poderá ser, nalguns casos, substituída por uma *construção* efectiva dessa realidade, através da procura de uma coordenação perceptiva com outros intervenientes na situação de avaliação.

AUTO-APRESENTAÇÃO, VALIDAÇÃO SOCIAL E ATRIBUIÇÃO CAUSAL

A aceitação do ponto de vista acima expresso pode contribuir para a resolução de um paradoxo aparente: em certas circunstâncias, as atribuições dos sujeitos são claramente depreciadoras. Este problema tem gerado alguma polémica sobre o carácter cognitivo ou *motivacional* das atribuições, já que certos autores têm considerado as atribuições

autodepreciadoras como resultantes de processos independentes de factores motivacionais, e logo, como evidência contra a determinação motivacional das atribuições (por ex. Nisbett e Ross, 1980).

No entanto, se aceitarmos a possibilidade de que os indivíduos utilizam critérios de julgamento socialmente marcados para as suas atribuições causais, poderemos igualmente admitir que uma auto-depreciação aparente, corresponde, de facto a uma estratégia velada de auto-valorização. Esta ideia, é consistente com a hipótese de que os objectivos do percipiente numa interacção social afectam tanto o comportamento como a análise causal deste, e que, estes estão relacionados nomeadamente com a presença *versus* ausência de outros na situação. Em condições públicas, a presença de outros traduz-se num aumento da consciência de si-próprio (Geen, 1980), que por seu lado, aumentará a sensibilidade do indivíduo aos pedidos situacionais e uma maior relevância de factores directamente ligados à auto-apresentação. A compreensão do processo de atribuição causal implica, assim, que se tome em consideração o papel que o percipiente se atribui na situação e o efeito deste nas estratégias cognitivas e sociais que ele desenvolve. Noutros termos, o processo de atribuição causal deverá ser reconceptualizado como uma estratégia de auto-apresentação, pelo menos, em situações caracterizadas pela sua relevância para a positividade do «Eu».

Os resultados de um estudo realizado por Ferris e Porak (1984) apoiam esta ideia, mostrando que indivíduos que trabalham na presença de outros se punham objectivos mais difíceis que os que trabalhavam sozinhos. Também House (1981) mostrou que os indivíduos tendem a atribuir um fracasso pessoal a uma falta de esforço da sua parte, em situações públicas mas não em situações privadas. Por seu lado, Monson, Keel, Stephens e Genung (1982) evidenciaram o facto de as explicações dos sujeitos serem mais fiáveis quando antecipam uma interacção futura

com um alvo da avaliação do que na ausência dessa expectativa. Aparentemente, a ausência de outros na situação de avaliação suscita julgamentos auto-valorizadores que são moderados em condições públicas. Em que medida a moderação das atribuições ego-cêntricas em público reflecte uma estratégia de procura de suporte social, através da adopção de valores partilhados abertamente por todos? Para Carlston e Shovar (1983), pode haver circunstâncias em que a importância dada pelo próprio indivíduo à percepção dos outros sobre a sua «capacidade», «honestidade» ou «modéstia» é a mesma do que aquela que estes realmente lhe dão. É assim que, por exemplo, ao realizar certas tarefas, um indivíduo pode desejar maximizar a sua capacidade mesmo que isso ponha em causa a sua imagem de modéstia e de honestidade. Carlston e Shovar (1983) salientaram que, noutras situações as auto-atribuições dos sujeitos aos seus desempenhos dependem mais dos critérios que julgam ser utilizados pelos outros para os avaliarem. Isto é, há situações que podem implicar valores sociais específicos, que, por sua vez, determinam quais as dimensões de julgamento que serão usadas.

A conclusão importante a retirar é, assim, que é possível que o comportamento em situações públicas não seja uma função directa de uma tendência de auto-valorização primária, mas sim de uma tentativa de fornecimento de uma imagem que preencherá essa função (cf Forgas, 1983; Kolditz e Arkin, 1982). É assim que a procura da positividade pode, em certas circunstâncias, levar o indivíduo a imputar-se a si mesmo a responsabilidade pelos seus fracassos e, noutras, a atribuí-los a factores puramente situacionais. No primeiro caso poderá tratar-se de uma estratégia de demonstração por parte do próprio sujeito, de que perfilha valores tais como a coerência pessoal, a modéstia ou a honestidade, correspondendo a uma procura de alternativas de validação social da positividade do «Eu».

Weary-Bradley (1978) foi um dos autores que trabalharam sobre esta vertente do processo atribucional, sugerindo, nomeadamente, que as atribuições resultam principalmente de uma preocupação do indivíduo com a sua imagem junto de outros (como evitar o embaraço em público ou como ganhar a aprovação de outros). A forma como o indivíduo se apresenta no meio social é determinada pelos seus objectivos, pelo tipo de público a que se dirige ou com que é confrontado, pelas características da tarefa, suas experiências anteriores e pela norma social dominante na situação.

VALIDAÇÃO SOCIAL NAS AUTO-ATRIBUIÇÕES

Schlenker (1975) forneceu suporte empírico para algumas das suposições de Weary-Bradley. Este autor mostrou que os seus sujeitos se apresentavam de forma consistente com a antecipação de um desempenho a efectuar quando o faziam em público mas não quando o faziam em privado. Em privado, os sujeitos avaliavam-se de forma mais positiva, independentemente das expectativas que tinham sobre o desempenho. Em público, eram extremamente prudentes... À primeira vista, este facto pareceria contraditório com a motivação para a auto-valorização. No entanto, a evidência empírica disponível mostra que eles têm boas razões para assim proceder. Schlenker e Leary (1982) observaram que um actor se torna significativamente mais simpático aos olhos dos outros quando reporta expectativas que se ajustam aos seus desempenhos subsequentes do que quando tais expectativas são superiores aos resultados obtidos.

Outros estudos mostraram que a satisfação retirada de situações públicas depende do impacto dos sujeitos sobre as audiências. Por exemplo, Baldwin e Holmes (1987) observaram uma auto-avaliação marcadamente negativa em sujeitos que fracassavam numa tarefa

considerada determinante da sua aceitação por parte da audiência. O mesmo não se passava quando esta o apoiava incondicionalmente. Neste caso, o sujeito não se avaliava tão negativamente.

A incapacidade de ultrapassar condicionamentos determinados por fontes potenciais de suporte social parece produzir assim um decréscimo na auto-estima, o que não impedirá o indivíduo de optar por estratégias mais elaboradas na sua procura de positividade.

Baumeister e Jones (1978) investigaram os efeitos da recepção de um feedback positivo ou negativo e do conhecimento deste por parte de uma audiência relevante nas auto-descrições deste último. Os sujeitos deviam responder a um teste sendo informados do facto de que com outro sujeito, quem teriam oportunidade de interagir posteriormente, avaliaria os seus resultados e dar-lhes-ia um feedback sobre as suas características pessoais. Outro grupo de sujeitos completava apenas o teste. Após esta fase, e, em ambas as condições, os sujeitos recebiam um feedback positivo ou negativo, sendo-lhes pedido que se auto-descrevessem. A análise dos resultados mostrou que as auto-avaliações eram consistentes com o feedback negativo excepto na condição de antecipação de uma interacção com a fonte do feedback. Neste caso, os sujeitos tentavam valorizar-se, acentuando características desconhecidas desta fonte. Quando o feedback era positivo, as auto-atribuições eram moderadamente positivas. Assim, em ambos os casos, os sujeitos procuravam uma coordenação perceptiva com a fonte avaliativa quanto à sua positividade recorrendo, para isso, a estratégias diferentes.

Weary, Harvey, Schweiger, Olson, Perloff e Pritchard (1982) observaram que, em privado, as auto-atribuições são mais moderadas para resultados negativos que para resultados positivos. À primeira vista, isto poderia corresponder a uma estratégia de auto-protecção. No entanto, em público, as atribuições para os resultados positivos eram mais moderadas do que no primeiro caso.

Este resultado pareceria contraditório com a ideia de motivação para a auto-valorização, se esquecéssemos o impacto dos valores sociais e da relevância das audiências no comportamento dos sujeitos.

VALIDAÇÃO SOCIAL NAS HETERO-ATRIBUIÇÕES

Efeitos do tipo dos que foram relatados até aqui, não são próprios apenas das auto-atribuições. Em situações de competição, os indivíduos podem, publicamente, elevar as capacidades de outros, não deixando por isso de as denegrir em privado. Neste sentido, os sujeitos de Gould, Braunstein e Sigall (1977) atribuíram o sucesso de outro indivíduo à sua capacidade quando esperavam entrar em competição com ele e quando as atribuições eram do domínio público. Em situações privadas, este resultado era moderado. Possivelmente, a imputação pública de sucesso de um competidor à sua capacidade preenche dois objectivos: a expressão de um jogo aberto e franco, e, a atribuição implícita de uma vitória ocasional a uma capacidade ainda maior. Mesmo que o resultado subsequente se traduzisse num fracasso para o sujeito a sua imagem junto dos outros seria sempre positiva, pelo *fair-play* demonstrado na avaliação prévia do outro. Por outro lado, Hamilton e Baumester (1984) observaram que, após ser insultado por um colaborador do experimntador, o sujeito avaliava este indivíduo positivamente em público e negativamente em privado (cf também Hill, Weary, Hildebrand-Saints e Elbin, 1985).

Forsyth, Berger e Mitchell (1981) pediram a um grupo de sujeitos para discutirem um determinado problema, sendo o papel de líder assumido por turnos por todos os sujeitos. Depois de ter terminado a tarefa, cada sujeito recebia um feedback positivo ou negativo sobre o desempenho do grupo e devia estimar a sua responsabilidade pessoal no resultado obtido pelo grupo. Em seguida, era-lhe for-

necida informação fictícia sobre as respostas dos outros sujeitos e era-lhe pedido que os avaliasse. Os resultados mostraram que os sujeitos avaliaram de forma negativa os indivíduos que supostamente tinham tirado proveito da situação (considerando-se responsáveis pelos sucessos ou atribuindo a culpa do fracasso a outros).

Estes estudos sugerem que os indivíduos estão particularmente atentos às estratégias e comportamentos dos outros, bem como aos seus, quando se trata de explicar as situações em que se encontram implicados, quer directa, quer indirectamente, em público (cf também Arkin, Apfelbaum e Burber, 1980; Banheiser e Graziano, 1982; Greenberg e Rosenfield, 1979; Hill *et al*, 1985; Weary e Arkin, 1981; Wortman, Constanzo e Witt, 1973). Sem sombra de dúvida, este fenómeno retrata uma estratégia para causar boa impressão noutros (cf Tetlock e Manstead, 1985), e, pode explicar porque é que os sujeitos sacrificam formas primárias de auto-valorização a considerações de carácter «teatral». Aquilo que publicamente é admitido não coincide necessariamente com aquilo em que se acredita (Miller e Weary, 1986; Tetlock, 1981; Weary, 1980).

Os resultados dos estudos que passámos em revisão até agora, parecem demonstrar que o processo de atribuição causal não é, de facto, apenas um processo heurístico. Trata-se, mais do que isso, de um meio de obtenção e de manutenção de uma identidade positiva por parte dos que a ela recorrem.

AUTO-APRESENTAÇÃO, VALIDAÇÃO SOCIAL E PERTENÇA A UM GRUPO

Como já anteriormente salientámos, este processo parece ter precedência emocional sobre o processo de obtenção e manutenção de uma identidade social positiva. Citámos a este propósito, resultados que indicam que, se tal fosse possível, os sujeitos abandonariam critérios que só valorizam indirectamente

(através da pertença a um grupo) a sua positividade, em favor de critérios directamente ligados à sua imagem enquanto *indivíduos*. Mas, nem sempre é possível ao indivíduo negligenciar ou abandonar a sua pertença grupal. Assim, uma análise propriamente social do processo de atribuição causal não deve incidir apenas sobre as determinantes sócio-situacionais do julgamento, mas também sobre os condicionalismos sócio-psicológicos que operam sobre os sujeitos. A questão que se coloca é então saber de que forma a função social do processo atribucional se concilia com uma situação de julgamento irremediavelmente associada à pertença categorial do indivíduo.

A questão anterior prende-se com outra. Embora, na sua forma mais simples, a teoria da identidade social se tenha debruçado sobre grupos de igual estatuto, este ponto de vista corresponde ao caso menos frequente das relações intergrupos (cf Ng, 1982, Tajfel, 1978, 1981; Turner, 1981). Estas, organizam-se em termos de dois factores — *dominância* e *poder* — que são, concerteza, projectados nos sistemas de crenças dos indivíduos em termos de atitudes de *mudança* ou de *mobilidade social* (Tajfel, 1978). Este facto é importante na medida em que indivíduos com sistemas de crenças de mudança social não procurarão, por definição, distinguir-se dos seus grupos de pertença (*idem*), logo devendo recorrer a estratégias baseadas nessa pertença para validarem socialmente a positividade do «Eu».

Os sistemas sociais definem hierarquias em termos da facilidade de acesso dos grupos aos centros de poder formal (Merton, 1968). Daí resulta que as pertenças grupais determinam o controlo que o indivíduo tem sobre recursos concretos (Apfelbaum, 1979; Schloper, 1965), e, eventualmente, sobre as respostas de geração de um sentimento de positividade. A dominância, enquanto dimensão que distingue os grupos e os indivíduos no sistema social, implica que esse sentimento seja construído por um lado, em interacção indivíduo-

-grupo, e, por outro em interacção entre grupos. Os grupos dominantes dispõem de mais oportunidades de exercício de estratégias de recompensa e de ameaça, relativamente aos grupos de fracos recursos. Estes, estão limitados a um pequeno número de alternativas de resposta nas interacções sociais (Thibaut e Kelley, 1959). Isto não significa, porém, que os membros de grupos minoritários não procurem valorizar a sua imagem. O que se observa é que estes desenvolvem estratégias mais elaboradas de valorização, levando em conta as limitações que lhe são impostas pelos grupos dominantes (Blau, 1977). Para além disso, a riqueza das trocas sociais entre grupos complica o quadro até aqui desenhado: os grupos sociais diferem em termos do poder de que dispõem nas diferentes dimensões da vida social. Isto conduz-nos a classificar as identidades sociais em *inferiores*, no caso em que os grupos de pertença são dominados em todas as dimensões da vida social; *seguras positivas*, no caso dos grupos que dominam o sistema social em geral; *inseguras*, que correspondem a situações em que algumas dimensões garantem posições dominantes na esfera social e outras implicam posições minoritárias (Wong-Rieger e Taylor, 1981). O caso de identidades sociais inseguras é ilustrado por estudos como o de Herman (1977), que descreve o modo como Judeus Americanos consideram a sua identidade judia como incompatível com a identidade americana, ao passo que Judeus Israelitas consideram existir uma complementaridade importante entre as componentes nacional e geográfica da sua identidade.

Os resultados dos estudos empíricos que passámos em revisão até agora, parecem demonstrar que processo de atribuição causal não é, de facto, apenas um processo heurístico. Trata-se, mais do que isso, de um meio de obtenção e de manutenção de uma identidade positiva por parte dos que a ela recorrem. Assim, em que medida, as formas assumidas na vida real pelos grupos de pertença dos indivíduos afectam a emergência de

padrões de valorização do «Eu», e, neste caso, de ingroup favouritism? É possível, com efeito, que o ingroup favouritism se revele pouco eficaz como estratégia de auto-valorização. Embora, tanto quanto sabemos, a literatura que relaciona directamente a atribuição causal com este problema seja escassa, procuraremos, nesta parte final, levantar pistas que permitam perspectivar a ocorrência de respostas causais nesse contexto. A ideia que procuraremos defender é que, tal como, no caso individual os indivíduos podem exaltar ou depreciar as suas características ou desempenhos, também no caso dos grupos, podem ocorrer ou não padrões de ingroup favouritism sempre com o objectivo último de construção de uma imagem positiva do grupo. Taylor, Simard e Aboud (1972) observaram que as crianças francófonas do Canadá valorizam a sua identidade canadiana e desvalorizam a sua identidade francesa. Este tipo de identidade coloca os indivíduos em posições ambíguas. Por um lado, eles fazem parte duma elite da sociedade e por outro pertencem a um grupo minoritário que os impede de exhibir sinais de estatuto.

FORMAS «DESVIANTES» DE INGROUP FAVOURITISM

As identidades sociais inseguras podem gerar padrões de avaliação intergrupais que não correspondem ao padrão de ingroup favouritism. Para além disso, a complexidade dos processos implicados nas relações intergrupos podem levar a que uma identidade social seja fragilizada em certas situações. Por exemplo, a Nova Zelândia é uma sociedade pluralista em que o povo Samoa é culturalmente dominante e economicamente dominado, e o povo Pakeha é culturalmente dominado e economicamente dominante (Bray e Hill, 1973). Mackie (1984) pediu a crianças Samoa e Pakeha para avaliar o ingroup e o outgroup numa série de temas

relacionados com as dimensões em que estes são dominantes ou dominados. Os sujeitos mostraram mais ingroup favouritism em temas referidos à dimensão dominada do que em temas referidos à dimensão dominante: os sujeitos atribuíram mais características favoráveis ao ingroup que ao outgroup na dimensão fragilizadora das suas identidades o que já não ocorreu na dimensão em que a sua superioridade é socialmente reconhecida. Estes resultados são dificilmente explicáveis por uma perspectiva simplista do fenómeno do ingroup favouritism, já que seria de esperar a ocorrência de um ingroup favouritism em ambas as dimensões ou no mínimo, que este ocorresse apenas para a dimensão maioritária, exactamente ao invés do que aconteceu. Resultados ainda mais surpreendentes foram os reportados por Ng (1986). Numa primeira fase do estudo, estudantes de uma escola de ginástica deviam indicar quais as turmas que eram «superiores» ou «inferiores» em termos do desempenho médio dos seus alunos (este procedimento permitiu a Ng escolher a melhor turma e a pior turma da escola, na opinião dos alunos), e avaliar a sua própria turma em termos da sua posição relativamente às outras. Este procedimento permitiu ao autor dividir os sujeitos em grupos segundo o estatuto que lhes era reconhecido e o estatuto que eles se atribuíam. Estes grupos diferem entre si em termos da congruência do estatuto social percebido e reconhecido. Numa segunda fase, os sujeitos viam imagens de jogos de bola representando diferentes configurações de jogo, e deviam adivinhar qual a posição mais provável da bola — ausente das imagens. Cada sujeito era, então, informado de que a sua turma era socialmente reconhecida como superior ou como inferior assim como de que um membro do ingroup ou do outgroup tinha executado a tarefa pedida melhor ou pior que ele. A análise dos dados mostrou que contrariamente aos sujeitos das outras condições, os sujeitos na situação de estatuto incongruente (melhor turma/pior desempenho ou pior turma/

/melhor desempenho) desvalorizaram a relevância dos desempenhos superiores dos membros tanto do ingroup como do outgroup. Aparentemente, a incongruência do estatuto enfraqueceu a identidade social dos sujeitos e, em consequência, estes diferenciam-se dos outros em termos individuais e não grupais.

Os resultados destes estudos sugerem que, na vida real, o ingroup favouritism e a depreciação do outgroup não são necessariamente pólos opostos de uma mesma dimensão, antes parecendo ser independentes, e devendo a sua correlação ser atribuída ao papel de processos subjacentes às diversas formas de insegurização das identidades sociais (cf Berry, 1984).

DEPRECIÇÃO DO INGROUP

Como a teoria da identidade social colocou a tónica na competição intergrupos (Turner, 1975) — ou seja nas situações da ameaça externa — a depreciação do ingroup foi sempre considerada inconsistente com a depreciação do outgroup. No entanto, quando membros do ingroup estão na origem da fragilização da identidade social do indivíduo, este pode tentar diferenciar-se destes membros e, ao mesmo tempo, assimilar-se à categoria com valor positivo na matriz social. Daí resulta que a depreciação seja dirigida aos membros do grupo que num certo momento não contribuíram de forma positiva para a boa imagem do grupo. É o que foi demonstrado numa série de estudos realizados por Marques, Yzerbyt e Leyens (1986; cf Marques neste volume). Este efeito a que os autores chamaram de «black sheep» é um bom exemplo dum enviezamento em relação ao grupo e ao outgroup. A sua emergência parece ser independente do poder dos grupos talvez ainda mais acentuada no caso de identidade inseguras numa dimensão temporal), *mas*, implica que os indivíduos sejam obrigados a referir-se ao ingroup para obterem um sentimento de auto-positividade, e que, uma vez que o valor do grupo seja ameaçado, esta

obrigatoriedade de referência ao grupo conduza a uma depreciação dos membros que contribuem negativamente para a legitimação desse sentimento.

OUTGROUP FAVOURITISM

Mas, se o efeito de Marques *et al* (1988) ainda se explica como uma tentativa de preservar a positividade de uma identidade colectiva, outros resultados não admitem essa explicação.

Para explicarmos, com base no nosso quadro de análise, os resultados destes estudos deveremos referir-nos ao modelo de Rijman (1983) e aos dados de Marques, Yzerbyt e Rijsman (1988) já referidos neste artigo, que mostraram que em certas circunstâncias — nomeadamente quando o experimentador era julgado como um «validador social», o sujeito poderia não sentir a necessidade de manifestar ingroup favouritism. Num desses estudos, Cheyne (1970) observou que indivíduos escoceses (um grupo minoritário na Grã-Bretanha) preferiam vozes com a pronúncia inglesa a vozes com a pronúncia escocesa. Resultados idênticos foram obtidos nos EUA (Milner, 1981) e na Nova Zelândia (Vaughan, 1964). Isto é, os indivíduos pertencentes a grupos minoritários desvalorizam o ingroup e mostram outgroup favouritism em relação a um grupo superior na escala social (cf também Bourhis e Hill, 1982; Brown e Ross, 1982; Caddick, 1981).

Como explicar este fenómeno? Uma ideia que apresentámos inicialmente é a de que a tendência para a preservação de uma auto-imagem positiva tem precedência sobre a tendência para a preservação de uma imagem positiva do grupo. Assim, é possível que em dimensões em que o grupo do sujeito é claramente minoritário e em que esse grupo deve ser julgado apenas com base nessa dimensão a expressão de uma atitude do ingroup favouritism surgisse aos olhos de um receptor «neuro» como demasiado «parcial» para que

pudesse dar uma imagem positiva do emissor. A defesa do grupo por parte do sujeito corresponderia neste caso, à difusão de uma imagem negativa de si-próprio, e a *fortiori* do grupo. Assim, a expressão de uma atitude de outgroup favouritism poderia ser adoptada por aqueles sujeitos como uma estratégia de apresentação da imagem mais positiva possível dentro dos condicionalismos próprios da situação de julgamento: a imagem de um *indivíduo* com a noção «adequada» da realidade (mesmo se esta for «desconfortável» para o *grupo*) será sempre mais positiva do que a imagem de um indivíduo que, para além de pertencer a um grupo consensualmente julgado como negativo, demonstra uma capacidade fraca de percepção dessa «realidade» (cf Weiland e Coughlin, 1979).

Os estudos sobre diferenças sexuais nas atribuições causais em situação de competição intergrupos parecem ilustrar aquele fenómeno: as mulheres parecem atribuir consistentemente o sucesso de um membro do ingroup à sorte, e o seu fracasso à falta de capacidade, enquanto que os homens atribuem o sucesso do ingroup à capacidade, e o fracasso à falta de sorte; as mulheres atribuem o sucesso de um membro do outgroup à sua capacidade e o fracasso deste, à falta de sorte, enquanto que os homens atribuem o sucesso do outgroup à sorte e o seu fracasso à falta de capacidade (cf Sousa, 1988, para uma revisão da literatura). No entanto, é possível que este padrão seja devido apenas ao facto de que as metodologias tradicionais dos estudos sobre atribuições inter-sexos não permitem detectar um esforço de validação social da positividade por parte dos sujeitos femininos.

Sousa e Leyens (1987) ilustraram a ideia que exprimimos acima. Os autores pediram a estudantes do sexo masculino e do sexo feminino para descreverem uma competição entre um elemento do ingroup e um elemento do outgroup, sob pretexto de adaptar um teste de imaginação criativa para Portugal. Os sujeitos respondiam em grupos mistos e eram informados de que, nos Estados Unidos

tenham sido observadas diferenças sexuais quanto à capacidade testada, sem que, contudo, fosse referida a direcção de tais diferenças. As respostas livres dos sujeitos foram classificadas em termos da sua internalidade vs externalidade, e, instabilidade vs estabilidade. Os resultados que emergiram desta codificação reproduziram outros precedentes (cf Deaux, 1976, 1984): outgroup favouritism por parte das mulheres e ingroup favouritism por parte dos homens. Porém, a análise das respostas livres revelou um fenómeno algo diferente: as mulheres não depreciavam o seu grupo, mas assimilavam as respostas dadas em relação ao ingroup e em relação ao outgroup; os homens, pelo contrário, discriminavam positivamente o ingroup. Estes resultados foram, mais tarde, replicados pelo primeiro autor noutro país (cf Sousa, 1987).

Curiosamente, a assimilação de respostas por parte do grupo minoritário foi observada noutros estudos. Deschamps (1977) mostrou que sujeitos do sexo feminino discriminavam menos o desempenho do ingroup e do outgroup do que sujeitos do sexo masculino. Também Skevington (1981) constatou que os seus sujeitos (enfermeiras de estatuto social inferior e superior) apresentavam padrões de avaliação intergrupos diferentes em função do seu estatuto. Os sujeitos minoritários consideravam o seu grupo como semelhante ao outgroup, enquanto que os sujeitos majoritários julgavam uma elevada distância psicológica entre os dois grupos.

Esta estratégia minoritária de assimilação ao grupo majoritário parece evidenciar um tipo de fenómeno correspondente à ideia que apresentámos acima. Outros estudos obtiveram resultados que apontam no mesmo sentido. Hewstone, Jaspars e Lalljee (1982) pediram a estudantes de escolas privadas (estatuto alto) e de escolas estatais (estatuto baixo) que avaliassem o sucesso escolar de membros do ingroup e de membros do outgroup. Os resultados mostraram que os sujeitos de estatuto alto atribuíam o sucesso de membros do ingroup a uma falta de esforço,

e, o de membros do outgroup à sua falta de capacidade. Por outro lado, os sujeitos de estatuto inferior atribuíam o insucesso de membros de ingroup à falta de capacidade e à falta de sorte, e, o de membros do outgroup, à falta de capacidade e à falta de esforço. Para além disso, enquanto que os sujeitos de alto estatuto social atribuíam o sucesso de membros do seu grupo, fundamentalmente à capacidade, e o de membros do outgroup, ao esforço por eles dispendido, os sujeitos de estatuto inferior atribuíam o sucesso do ingroup à capacidade, e, o do outgroup, à capacidade, esforço e sorte derivadas da sua posição social. Isto é, os sujeitos minoritários diferenciam-se dos sujeitos majoritários em termos das categorias de sorte e esforço.

Estes resultados são, sem dúvida, interessantes: ao rejeitarem a sorte como factor explicativo do desempenho dos membros majoritários que tinham fracassado, e, ao escolherem esse mesmo factor quando se tratava de explicar desempenhos bem sucedidos, os sujeitos minoritários sublinharam a posição privilegiada do grupo majoritário; atribuindo o fracasso majoritário à falta de capacidade e de esforço, os sujeitos minoritários reduziram a distância psicológica entre os grupos. A procura de uma certa «imparcialidade» nas avaliações por parte dos minoritários é, certamente, uma estratégia coerente de expressão de positividade, sendo, para além disso, ameaçadora para o grupo dominante.

Van Knippenberg (1978) demonstrou que os grupos majoritários não são prisioneiros desta «armadilha» atribucional. Este autor pediu a estudantes de escolas técnicas (estatuto inferior) e de institutos (estatuto superior) para avaliarem o ingroup e o outgroup por meio de uma série de características. Observou-se que os sujeitos minoritários avaliavam o outgroup mais positivamente do que o ingroup. Estratégia semelhante foi observada nos estudantes majoritários que escamotearam, assim, a sua superioridade em relação ao outgroup. Num outro estudo, Van Knippenberg e Van Oers (1984) pediram a enfer-

meiras com diferentes backgrounds profissionais e educacionais (estatutos inferior e superior) para avaliarem o ingroup e o outgroup numa série de características e temas ligados ao exercício da sua actividade. De novo, os dois grupos mostraram outgroup favouritism. O grupo majoritário negou a sua posição de superioridade e o grupo minoritário sublinhou a superioridade do grupo majoritário. Convém notar, no entanto, que o grupo majoritário havia perdido privilégios formais, enquanto que o grupo minoritário se encontrava em franca ascensão social e ganhava terreno ao primeiro. Ao mostrarem a sua «magnânimidade» em relação ao outgroup, os grupos não tinham, de facto, nada a perder...

Os resultados destes estudos parecem apoiar a ideia de que, se, por um lado, o processo de atribuição causal corresponde a uma estratégia social de comportamento, por outro, esta estratégia tem em conta, não só as características imediatas da situação de julgamento, mas também o background social em que essa situação ocorre.

CONCLUSÕES

Com este artigo, pretendemos justificar três ideias: primeiro, o percipiente não é só um processador de informação, ao contrário do que pressupuseram os modelos criados no âmbito da teoria da atribuição, mas também um actor social que se atribui uma posição no contexto de julgamento; segundo, se o indivíduo está motivado para proteger ou valorizar o «Eu» em circunstâncias normais, então, ele tentará mostrar-se superior aos outros. No entanto, e em terceiro lugar, este processo é influenciado por dois factores inter-dependentes: um, ligado a condicionalismos sociais; o outro, ligado a condicionalismos situacionais.

No que diz respeito ao primeiro factor, a atribuição causal não ocorre num vácuo: o indivíduo é confrontado com vicissitudes

situacionais que tem que ultrapassar. Para além disso, essas vicissitudes poderão estar ligadas a uma pertença a grupos que condiciona as suas opções comportamentais. No que diz respeito ao segundo factor, o actor social tem de se adaptar aos outros e deles depende: não lhe chega «acreditar» na sua positividade; ele tem que levar os outros a reconhecê-la. Neste sentido, ao fazer uma atribuição, não procura apenas chegar a uma conclusão específica. Ele vai tentar obter junto dos outros o consenso de que precisa.

Um aspecto interessante desta procura de coordenação social do sentimento de positividade do «Eu», é que o indivíduo pode ser forçado a optar por padrões atribucionais distintos em função das suas pertenças grupais, como meio de validação social: a imparcialidade parece surgir como uma resposta minoritária ameaçadora para o grupo maioritário, que baseia os seus privilégios na imputação de valor, e não no desempenho real; o ingroup favouritism, considerado como uma estratégia de carácter geral, parece corresponder a um padrão atribucional característico de grupos dominantes. O outgroup favouritism, surgiu como uma resposta de reposição de uma positividade ameaçada do exterior. A auto-diferenciação surgiu como uma resposta à ameaça vinda do próprio grupo quando este é de estatuto social inferior.

Se a ameaça vem do exterior (o caso que a teoria da identidade social mais realçou) as estratégias de obtenção de positividade são directas e traduzem-se na valorização do próprio grupo e depreciação do outgroup no caso das pertenças maioritárias. Como o sugeriram os estudos que revimos, os grupos minoritários não se podem facilmente permitir este tipo de resposta. Se o sistema de relações entre os grupos for rígido, eles tenderão a usar a imparcialidade. Se o sistema não for percebido como rígido e eles julgarem o ingroup como positivo, poderão tentar aumentar o valor do grupo na escala social. Se, pelo contrário, o grupo não contribuir para esse sentimento de positividade, os indivíduos

poderão recusar ver-se em termos desta pertença grupal, atribuindo ao outro grupo características positivas.

Padrões de resposta atribucional diferentes deverão emergir nas situações de ameaça interna: os grupos maioritários tenderão a desvalorizar a fonte de negatividade, depreciando os maus elementos do grupo como forma de restabelecer o sentimento de positividade. Os indivíduos minoritários, por seu lado, tenderão a depreciar o seu grupo e a atribuir características positivas ao outgroup, ou, a atribuir características negativas a ambos se o grupo superior não estiver ao seu alcance.

Em resumo, embora tenha, geralmente, sido estudado como um processo cognitivo aplicado à percepção social, a atribuição causal parece corresponder a um processo eminentemente social. Mais ainda, ele parece revestir-se de algum interesse enquanto pretexto para o estudo da construção social de uma auto-imagem positiva. Trata-se sem dúvida, de ideias bastante especulativas dada a falta de evidência empírica de suporte. Este facto não torna a possibilidade que aqui levantámos menos digna de atenção por parte da investigação futura.

REFERÊNCIAS

- ABRAMSON, L. (1983). *Social-personal inferences in clinical psychology*. Nova Iorque: Guilford Press.
- APFELBAUM, E. (1979). Relations of domination and movements for liberation: An analysis of power between groups. In W. Austin e S. Worchel (eds) *The social psychology of intergroup relations*. Monerey, Ca: Brooks/Cole.
- ARKIN, R., APPELMAN, A. & BURGER, J. (1980). Social anxiety, self-presentation, and the self-serving bias in causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 23-35.
- ARKIN, R., GABRENYA, W. JR., APPELMAN, A. & COCHRAN, C. (1979). Self-presentation, self-monitoring, and self-serving bias in causal attribution. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 73-76.
- BALDWIN, M. & HOLMES, J. (1987). Salient private audiences and awareness of the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1087-1098.

- BAUMEISTER, R. F. (1982). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 91, 3-26.
- BAUMEISTER, R. F. & JONES, E. E. (1978). When self-presentation is constrained by the target's knowledge: Consistency and compensation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 608-618.
- BERRY, J. (1984). Cultural relations in plural societies: Alternatives to segregation and their socio-psychological implications. In N. Miller & M. Brewer (eds) *Groups in contact: The psychology of desegregation*. San Diego: Academic Press.
- BILLIG, M. (1976). *Social psychology and intergroup behaviour*. Londres: Academic Press.
- BILLIG, M. & TAJFEL, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 3, 27-52.
- BLAU, P. (1977). *Inequality and heterogeneity: A primitive theory of social structure*. Londres: Collier MacMillan.
- BOURHIS, R. & HILL, P. (1982). Intergroup perceptions in British higher-education: A field study. In H. Tajfel (ed) *Social identity and intergroup relations*. Londres: Cambridge University Press.
- BRAY, D. & HILL, C. (1973). *Polynesian and Pakeha in New Zealand education*. Auckland, Nz: Heineman Educational Books.
- BREWER, M. (1979). Ingroup bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307-324.
- BREWER, M. & KRAMER, R. (1985). The Psychology of intergroup attitudes and behavior. *Annual Review of Psychology*, 36, 219-243.
- BROWN, R. & TURNER, J. C. (1981). Interpersonal and intergroup behaviour. In J. C. Turner e H. Giles (eds) *Intergroup behaviour*. Oxford: Blackwell.
- BULMAN, R. & WORTMAN, C. (1977). Attributions of blame and coping in the «real world»: Severe accident victims react to their lot. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 351-363.
- CADDICK, B. (1981) Equity theory, social identity and intergroup relations. *The Review of Personality and Social Psychology*, 1, 219-245.
- CARLSTON, D. & SHOVAR, N. (1983). Effects of performance attributions on others' perceptions of the attributor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 515-525.
- CHEYNE, W. (1970), Stereotypical reactions to speakers in Scottish and English original accents. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 9, 77-79.
- CONSTANZO, T. & DIX, T. (1983). Beyond the information-processing: Socialization in the development of attributional processes. In E. T. Higgins, D. Ruble e W. Hartup (eds) *Social cognition and social development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DANHEISER, P. & GRAZIANO, W. (1972). Self-monitoring and cooperation as a self-presentational strategy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 497-505.
- DEAUX, K. (1976). *The behavior of women and men*. Monterey, Ca: Brooks/Cole.
- DEAUX, K. (1984). From individual differences to social categories. *American Psychologist*, 39, 105-116.
- DESCHAMPS, J.-C. (1977). *L'attribution et la catégorisation sociale*. Berna: P. Lang.
- DESCHAMPS, J.-C. (1983). Social attribution. In J. Jaspars, F. Fincham e M. Hewstone (eds) *Attribution theory and research: Conceptual, developmental and social dimensions*. Londres: Academic Press.
- DUNCAN, B. L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- FERRIS, G. & PORAK, J. (1984). Goal-setting as impression-management. *Journal of Personality*, 37, 33-36.
- FESTINGER, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 177-140.
- FINCHAM, F. D. (1983). Clinical applications of attribution theory: Problems and prospects. In M. Hewstone (ed) *Attribution theory: Social and functional extensions*. Oxford: Blackwell.
- FINCHAM, F. D. & JASPARS, J. (1980). Attribution of responsibility: From man the scientist to man as lawyer. In L. Berkowitz (ed) *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 13. Nova Iorque: Academic Press.
- FORGAS, J. (1983). What is social about social cognition? *British Journal of Social Psychology*, 22, 122-144.
- FORSYTH, D., BERGER, R. & MITCHELL, T. (1981). The effects of self-serving versus other-serving claims of responsibility on attraction and attribution in groups. *Social Psychology Quarterly*, 44, 59-64.
- FOSTERLING, F. (1980). Attributional aspects of cognitive behavior modification: A theoretical approach and suggestion for techniques. *Cognitive Therapy and Research*, 4, 27-37.
- GEEN, R. (1980) The effects of being observed on performance. In P. B. Paulus (Ed) *Psychology of group influence*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- GOULD, R., BROWNSTEIN, T. & SIGALL, C. (1977). Attributing ability to an opponent: Public aggrandizement and private denigration. *Sociometry*, 40, 254-261.
- GREENBERG, J. & ROSENFELD, D. (1979). White's ethnocentrism and their attribution for the behavior of blacks: A motivational bias. *Journal of Personality*, 47, 643-657.

- HAMILTON, D. & SANDERS, J. (1981). The effects of roles and deeds on responsibility judgments: The normative structure of wrongdoing. *Social Psychology Quarterly*, 39, 767-772.
- HAMILTON, J. C. & BAUMEISTER, R. (1984). Biasing evaluations to appear unbiased: A self-presentational paradox. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 552-566.
- HAMILTON, V. L. (1980). Intuitive psychologist or intuitive lawyer? Alternative models of the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 767-772.
- HERMAN, S. (1977). *Jewish identity: A social psychological perspective*. Beverley Hills, Ca: Sage.
- HEWSTONE, M. & JASPERS, J. (1983). Social dimensions of attribution. In H. Tajfel (Ed) *The social dimension: European developments in social psychology*. Cambridge/Paris: Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme.
- HILL, M., WEARY, G., HILDEBRAND-SAINTS, L. & ELBIN, S. (1985). Social comparison of causal understandings. In J. Harvey e G. Weary (eds) *Attribution: Basic issues and applications*. New York: Academic Press.
- HOUSE, J. S. (1981). Social structure and personality. In M. Rosenberg e R. H. Turner (eds). *Social psychology: sociological perspectives*. New York: Basic Books.
- JONES, E. E. & DAVIS, K. E. (1965). From acts to dispositions: the attribution process in social perception. In L. Berkowitz (Ed) *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol 2. New York: Academic Press.
- KASSIN, S. M. (1981). From laychild to laymen: Developmental causal attribution. In S. S. Brehm, S. M. Kassin e F. X. Gibbons (eds) *Developmental social psychology*. Londres: Oxford University.
- KELLEY, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed) *Nebraska symposium of motivation*. Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.
- KOLDITZ, T. A. & ARKIN, R. M. (1982). An impression management interpretation of the self-handicapping strategy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 492-502.
- KRANTZ, S. & RUDE, S. (1984). Depressive attributions: Selection of different causes or assignement of dimensional meanings? *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 193-203.
- KRUGLANSKI, A., BALDWIN, M. & TOWNSON D. (1983). The lay epistemic process in attribution making. In M. Hewstone (Ed) *Attribution: Social and functional extensions*. Oxford: Blackwell.
- KRUGLANSKI, A. & FREUND, T. (1983). The freeing and unfreezing of lay inferences: Effects on impression primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.
- KRUGLANSKI, A., HAMEL, I., MAIDES, S. & SCHWARTZ, J. (1978). Attribution theory as a special case of lay epistemology. In J. Harvey, w. Ickes e r. Kidd (eds) *New directions in attribution research. Vol 2*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- KRUGLANSKI, A. & KLAR, Y. (1987). A review from a bridge: Synthetizing the consistency and attribution paradigms from a lay epistemic perspective. *European Journal of Social Psychology*, 17, 211-241.
- LEMAYRE, L. & SMITH, P. M. (1985). Intergroup discrimination and self-esteem in the minimal group paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 660-670.
- LLOYD-BOSTOCK, S. (1979). Commonsense morality and accident compensation. In P. Farrington, K. Hawkins e S. Lloyd-Bostock (eds) *Psychology, law and legal processes*. New York: MacMillan.
- MACKIE, D. (1984). Social comparison in high — and low — status groups. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15, 379-398.
- MARKS, G. & MILLER, N. (1987). Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102, 72-90.
- MARQUES, J. YZERBYT, V. & LEYENS, J-PH. (1988). The black-sheep effects: Extremity of judgments towards ingroup members as a function of ingroup identification. *European Journal of Social Psychology*, 18, 1-16.
- MARQUES, J., YZERBYT, V. & RISJMAN, J. B. (1988). Context effects on intyergroup discrimination: Ingroup favouritism as a function of the experimenter's provenance. No prelo.
- MARQUES, J. & SOUSA, E. (1982). A teoria da atribuição: Para uma análise do senso-comum. *Psicologia*, 3, 119-144.
- MERTON, R. (1968). *Social theory and social structure*. New York: The Free Press.
- MILNER, D. (1981). Racial prejudice. In J. C. Turner e H. Giles (eds) *Intergroup behaviour*. Oxford: Blackwell.
- MONSON, T. C. KEEL, R., STEPHENS, D., & GENUNG, V. (1982). Trait attributions: Relative validity, covariation with behavior, and prospect of future interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1014-1024.
- NG, S. H. (1982). Power and intergroup discrimination. In H. Tajfel (Ed) *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University.
- NG, S. H. (1986). Equity, intergroup bias and interpersonal bias in reward allocation. *European Journal of Social Psychology*, 16, 239-256.

- NISBETT, R. & ROSS, L. (1980). *Human inference: achievement and shortcomings of social judgment*. Englewood-CI NJ: Prentice-Hall.
- OAKES, P. J. & TURNER, J. C. (1980). Social categorization and intergroup behaviour: Does minimal intergroup discrimination make social identity more positive? *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 295-302.
- PENROD, S. & BORGIDA, E. (1983). legal rules and lay inference. In L. Wheeler e P. Shaver (eds) *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 151-205.
- PETTIGREW, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461-476.
- PYSZCYNKI, T. A., GREENBERG, J. & LAPRELLE, J. (1985). Social comparison with a self-serving conclusion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 195-211.
- RIJSMAN, J. B. (1983). The dynamics of social competition in personal and categorical comparison situations. In w. Doise e S. Moscovici (eds) *Current issues in european social psychology*, Vol 1. Cambridge; Cambridge University Press.
- ROSS, L., GREEN, D. & HOUSE, P. (1977). The «false-consensus effect»: An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
- SHLENKER, B. (1975). Self-presentation: Managing the impression of consistency when reality interferes with self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1030-1037.
- SCHLENKER, B. & LEARY, M. R. (1982). Audiences' reactions to self-enhancing, self-denigrating and accurate self-presentations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 89-104.
- SCHOPLER, J. (1965). Social power. In L. Berkowitz (Ed) *Advances in Experimental social psychology*, Vol 2, New York: Academic Press.
- SHERMAN, S., PRESSON, C., CHASSIN, L., CORTY, C. & OLSHENSKY, A. (1983). The false-consensus effect in estimates of smoking prevalence: underlying mechanisms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 127-207.
- SKEVINGTON, S. (1981). Intergroup relations and nursing. *European Journal of Social Psychology*, 11, 43-59.
- SOUSA, E. S. (1987) Attribution in the social context: A conceptual analysis. *Tese de doutoramento*. Louvain-la-Neuve: Université Catholique de Louvain.
- SOUSA, E. (1988). L'étude de la variable sexe: Une révision de la littérature. *Cahiers d'Etudes Familiales et Sexologiques*. No prelo.
- SOUSA, E. S. & LEYENS, J-PH. (1987). A priori vs. spontaneous models of causal attribution. *British Journal of Social Psychology*, 26, 281-292.
- ST CLAIRE, L. & TURNER, J. C. (1982). The role of demand characteristics in the social categorization paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 12, 307-314.
- TAJFEL, H. (1978). Differentiation between social groups: Studies in intergroup behaviour. *European Monographs in Social Psychology*, Vol 4. Londres: Academic Press.
- TAJFEL, H. (1961). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TAJFEL, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- TAJFEL, H., BILLIG, M., BUNDY, R. & FLAMENT, C. (1971): Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- TAJFEL, H. & TURNER, J. C. (1979). An integration theory of intergroup conflict. In W. G. Austin e S. Worchel (eds). *The social psychology*.
- TAYLOR, D., SIMARD, L. & ABOUD, R. (1972). Ethnic identification in Canada: A cross-cultural investigation. *Canadian Journal of Behavioural Research*, 4, 13-20.
- TAYLOR, D. & JAGGI, V. (1974). Ethnocentrism and causal attribution in a South Indian context. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 5, 162-171.
- TAYLOR, D. & MCKIRNAM, D. (1984). A five-stage model of intergroup relations. *British Journal of Social Psychology*, 23, 291-300.
- TETLOCK, P. E. (1980). Explaining teacher explanations of pupil performance: A self-presentation interpretation. *Social Psychology Quarterly*, 44, 283-290.
- TETLOCK, P. E. & MANSTEAD, A. S. (1985). Impression managment vs intrapsychic explanations in social psychology: A useful dichotomy? *Psychological Review*, 92, 59-77.
- THIBAUT, J. W. & KELLEY, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: John Wiley.
- TURNER, J. C. (1975). Social comparison and social identity: some prospects for intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 5, 5-34.
- TURNER, J. C. (1981). Towards a cognitive redefinition of the social group. In J. C. Turner, e H. Giles (Ed) *Intergroup behaviour*. Oxford: Blackwell.
- TURNER, J. C. (1984). Social identification and psychological group formation. In H. Tajfel (Ed) *The social dimension*, Vol 2. Cambridge: Cambridge University Press.
- VAN KNIPPENBERG, A. F. (1978). Status differences, comparative relevance and intergroup differentiation. In H. Tajfel (Ed) *Differentiation between social groups*. Londres: Academic Press.

- VAN KNIPPENBERG, A. F. & VAN OERS, H. (1984). Social identity and equity concerns in intergroup perceptions. *British Journal of Social Psychology*, 23, 354-361.
- VAUGHAN, G. (1964). The development of ethnic attitudes in New Zealand schoolchildren. *Genetic Psychology Monographs*, 70, 135-175.
- WEARY, G. (1980). Examination of affect and egoism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 348-357.
- WEARY, G. & ARKIN, R. M. (1981). Attributional self-presentation. In J. Harvey, W. Ickes, & R. Kidd (eds) *New Directions in attribution research, Vol 3*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- WEARY, G., HARVEY, J., SCHWEIGER, P., OLSON, C., PERLOFF, R. & PRITCHARD, S. (1982). Self-presentation and the moderation of the self-serving bias. *Social Cognition*, 1, 140-159.
- WEARY-BRADLEY, G. (1978). Self-serving biases in the attribution process. A reexamination of the fact or fiction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 56-71.
- WEILAND, A. & COUGHLIN, R. (1979). Self-identification and preferences: A comparison of White and Mexican-American first and third graders. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 10, 356-365.
- WONG-RIEGER, D., & TAYLOR, D. (1981). Multiple group-membership and social identity. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 12, 61-79.
- WORTMAN, C., CONSTANZO, P. & WITT, F. (1973). Effect of anticipated performance on the attributions of causality to self and others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 372-381.

ABSTRACT

The author discusses the social dimension of attribution judgments. These are seen as social strategies aimed at ensuring a feeling of positivity — moderate superiority — and constrained by two interdependent factors: power and dominance. The interaction of these elements with the source of threat to the identity determines the response pattern adopted by the individual; ingroup favouritism, outgroup favouritism, ingroup derogation, impartiality and self-differentiation.